



Asunto: Relanzamiento del plan Con Auto Ahorro.
El mejor plan de Autofinanciamiento.

Fecha: 20/11/09
Circular: 117/09

Red de Distribuidores Ford.

Atn:

**Gerentes Generales.
Gerente Administrativo
Gerente de Autofinanciamiento.**

En la actualidad, los clientes que desean estrenar un auto, exigen mensualidades atractivas, el menor costo financiero, seguridad y garantía de entrega.

En Conauto contamos con el mejor plan de Autofinanciamiento del mercado, el cual fue diseñado con base a las necesidades actuales de nuestros clientes; con la finalidad de que ellos conozcan y comprueben que este plan es la mejor opción del mercado, hemos diseñado una estrategia de relanzamiento del plan Con Auto Ahorro, mismo que se llevará a cabo durante 1 mes, comenzando el día 17 de Noviembre y concluyendo el 20 de Diciembre 2009.

Como ya comentamos, sabemos que nuestro plan es una opción sin precedentes en el mercado, sin embargo esto no nos ha bastado ya que hemos añadido a Conauto Ahorro, excelentes beneficios para nuestros clientes. Así mismo, contarán con un agresivo esquema de incentivos para vendedores y gerentes durante la vigencia de dicho relanzamiento.

A continuación detallamos los puntos anteriores:

Estrategia de relanzamiento:

1. Proporcionaremos lonas, volantes, posters, electrostáticos enfocados a atraer la atención del cliente con los beneficios específicos del plan, este material estará a su disposición a partir del 25 de Noviembre.
2. Esta semana iniciamos con capacitación presencial en todas las Distribuidoras con apoyo de los Gerentes de Zona y los Capacitadores Corporativos, reforzando las características del plan, ¿Cómo identificar al cliente potencial?, la estrategia comercial para ofrecer el plan y entrega de material de apoyo, además, continuaremos repitiendo la visita a los Distribuidores para reforzar ésta capacitación, asegurando de ésta manera que la fuerza de no tiene dudas.
3. Se diseñará una campaña de publicidad interna para dar a conocer los beneficios para los vendedores y Gerentes de Autofinanciamiento con posters para colocarlos en las instalaciones de la Distribuidora y oficinas Conauto, además, banners electrónicos para ser enviados por correo a la Red de Distribuidores. Estos banners les serán enviados el próximo lunes 23 de noviembre vía mail.
4. Se realizarán dos eventos de relanzamiento a nivel nacional en los puntos de venta Conauto de las Distribuidoras, estos se llevarán a cabo los días del 26 al 29 de Noviembre y del 10 al 13 de Diciembre, realizando las siguientes actividades:
 - a. Actividades de Telemarketing para invitar a prospectos.
 - b. Cambaceo apoyados con los puntos de venta móviles.
 - c. Caravanas en la zona de influencia de cada Distribuidor.

- d. Campaña de volanteo dentro de la zona de influencia de cada Distribuidor.
- e. Eventos en los puntos de venta Conauto debiendo contar con música, botanas, refrescos durante la 1er semana del relanzamiento.
- f. Unidades demostradoras para pruebas de manejo.
- g. Promocionales de Conauto para regalarlos a los clientes prospectados.

Adicionalmente, si un Distribuidor no cuenta con un punto de venta móvil, les proporcionaremos un kit de imagen (imanes y electrostáticos) para vestir una Transit como punto de venta móvil y poder contar temporalmente con ésta exitosa herramienta.

Mejoras al plan Con Auto, Ahorro:

Nueva tabla de adjudicación para clientes que paguen la mensualidad NORMAL:

- Garantía de entrega, eligiendo la mensualidad normal, de acuerdo a la siguiente tabla:

Antigüedad en meses	Cuotas anticipadas en 48 meses	Cuotas anticipadas en 60 meses
4	4	-
5	3	5
6	2	4
7	Por antigüedad	3
8	-	2
9	-	Por antigüedad
10	-	-

Como podrán observar, el cliente se puede adjudicar a partir del 4to. Y 5to. Mes anticipando cuotas o bien, a partir del mes 7 y 8 por antigüedad.

Incentivos por antigüedad:

Para los clientes que decidan pagar la mensualidad mínima requerida con el 30% de pago inicial y que programen su entrega a partir del 6to. Mes, tendrán los siguientes beneficios para ser aplicados directamente al pago inicial:

Antigüedad en meses	Incentivos en 48 meses	Incentivos en 60 meses
6	\$2,000	\$2,000
7	\$2,500	\$2,500
8	\$3,000	\$3,000
9	\$3,500	\$3,500
10	\$4,000	\$4,000
11	\$4,500	\$4,500
12	\$5,000	\$5,000
13	\$5,500	\$5,500
14	\$6,000	\$6,000
15		\$6,500

- El beneficio sólo será otorgado al momento de la adjudicación y aplicado al pago inicial por el monto que corresponda según la tabla antes detallada.
- Aplica para los clientes que se adjudiquen a partir del 6º mes de antigüedad; **el incentivo no es acumulativo**, es decir, si la adjudicación se realiza en el mes 10, sólo le corresponden \$4,000.

- Para poder ser acreedor a este beneficio, el cliente deberá estar al corriente al momento de la adjudicación.

Lo anterior es adicional a los beneficios con que originalmente se lanzó el plan Con Auto, Ahorro, en el mes de Febrero del presente año, mismos que a continuación les recordamos:

- Mensualidad más baja del mercado.
- El menor costo financiero.
- El cliente puede elegir cuánto pagar entre una mensualidad normal y una mínima requerida.
- El cliente puede ahorrar para disminuir su pago inicial.
- Incentivo de \$500 en su primer mensualidad como adjudicado propietario, por concepto de puntualidad en sus pagos.
- Apoyo al desempleo (Hasta 4 meses de prórroga en caso de demostrar que se perdió el empleo).

1. Esquema de incentivos durante la vigencia del relanzamiento.

Vendedores:

Círculo de los 40:

Con la finalidad de incentivar la venta de contratos del plan **Con Auto, Ahorro**, hemos mejorado su puntuación en el concurso del Círculo de los 40 de la siguiente manera:

Concepto	Puntuación anterior	Nueva puntuación
Contrato vendido	1	2
Unidad entregada	1	2
Unidad entregada a partir del sexto mes	0	5

Incentivos inmediatos (Vales)

A partir de la presente circular, los vales de incentivos inmediatos serán por la venta de contratos del plan Con Auto Ahorro, repartiéndolos de la siguiente manera:

VALES INCENTIVOS	PRIMER PERIODO DE VENTA del 17 al 27 de Noviembre		SEGUNDO PERIODO DE VENTA del 28 de Noviembre al 4 de Diciembre		TERCER PERIODO DE VENTA del 5 al 20 de Diciembre		
	Monto a recibir		Monto a recibir		Monto a recibir		
	Gerente Conauro	Fuerza de Ventas	Gerente Conauro	Fuerza de Ventas	Gerente Conauro	Fuerza de Ventas	4a SEM
1							
2							
3							
4	\$1,000.00	\$ 5,000.00					
5	\$1,500.00	\$ 6,500.00					
6	\$2,000.00	\$ 8,000.00	\$1,000.00	\$ 5,000.00			
7	\$2,500.00	\$ 9,500.00	\$1,500.00	\$ 6,500.00			
8	\$3,000.00	\$11,000.00	\$2,000.00	\$ 8,000.00			
9	\$3,500.00	\$12,500.00	\$2,500.00	\$ 9,500.00			
10	\$4,000.00	\$14,000.00	\$3,000.00	\$11,000.00	\$ 700.00	\$ 3,000.00	
11	\$4,500.00	\$15,500.00	\$3,500.00	\$12,500.00	\$1,050.00	\$ 4,500.00	
12	\$5,000.00	\$17,000.00	\$4,000.00	\$14,000.00	\$1,400.00	\$ 6,000.00	
13	\$5,500.00	\$18,500.00	\$4,500.00	\$15,500.00	\$1,750.00	\$ 7,500.00	
14	\$6,000.00	\$20,000.00	\$5,000.00	\$17,000.00	\$2,100.00	\$ 9,000.00	
15	\$6,500.00	\$21,500.00	\$5,500.00	\$18,500.00	\$2,450.00	\$10,500.00	
16	\$7,000.00	\$23,000.00	\$6,000.00	\$20,000.00	\$2,800.00	\$12,000.00	
17			\$6,500.00	\$21,500.00	\$3,150.00	\$13,500.00	
18			\$7,000.00	\$23,000.00	\$3,500.00	\$15,000.00	
19					\$3,850.00	\$16,500.00	
20					\$4,200.00	\$18,000.00	
21					\$4,550.00	\$19,500.00	
22					\$4,900.00	\$21,000.00	

Bases para la entrega de vales:

- Los incentivos sólo aplican por la venta de contratos Con Auto, Ahorro.
- La vigencia de éstos incentivos será por 3 periodos, el primero del 17 al 27 de Noviembre, el segundo del 28 de Noviembre al 4 de Diciembre y el tercero del 5 al 20 de Diciembre 2009.
- Sólo cuentan los contratos que estén registrados en el sistema y debidamente pagados.
- La fecha de la venta será la fecha del pago del cliente.
- Los contratos contabilizados y pagados en cortes anteriores no se acumulan para los siguientes cortes.
- Sólo se entregarán vales por las ventas de calidad, es decir, clientes localizados.
- El importe total ganado de vendedores, deberá ser repartido proporcionalmente al registro de las ventas por vendedor.
- **Sólo participan vendedores registrados en la base de datos del sistema.**

¡Mucho ojo!, ya que sólo se pagarán los clientes localizados, es por ello que deben revisar que los teléfonos que proporcionen los clientes estén correctos.

2. Esquema de incentivos durante la vigencia del relanzamiento para los Gerentes de Autofinanciamiento:

Incentivos inmediatos (Vales).

Los Gerentes tendrán derecho a recibir un incentivo inmediato en vales por el total de la totalidad de venta de contratos del plan Con Auto Ahorro realizada por su equipo de vendedores, de acuerdo a la anterior tabla de incentivos.

Círculo de Campeones.

Para los Gerentes de Autofinanciamiento ganadores en cada uno de los cuatrimestres, si **Con Auto Ahorro** representa en cada cuatrimestre el **60%** ó más en la mezcla de sus ventas, podrá cobrar el **doble del premio** publicado en la circular del concurso.

Materiales de apoyo:

Buscando que la fuerza de ventas cuente con las herramientas necesarias para la correcta comercialización del plan Con Auto, Ahorro, se les entregó el siguiente kit de materiales:

- a) Material del vendedor.
 - Tips sobre beneficios del plan.
 - Fichas técnicas.
 - Comparativos contra la competencia.
- b) A partir del día 27 de Noviembre, se entregará a un uniforme especial de relanzamiento Con Auto Ahorro.
 - Playera tipo polo

3. Estrategia de venta

Sugerimos que los vendedores no ofrezcan todas las características del Plan Con Auto, Ahorro esto para evitar confundir al cliente.

Es muy importante identificar el perfil del cliente antes de darle información sobre el plan, con la finalidad conocer sus necesidades y ubicarlo en la mejor opción, por ejemplo:

Caso 1:

Características del cliente:

- Cuenta con 1 unidad seminueva.
- Tiene capacidad económica para pagar una mensualidad pequeña.
- Es asalariado.

A este cliente le ofreceríamos un plan Con Auto Ahorro con el 30% de pago inicial con anualidades.

Caso 2:

Características del cliente:

- No cuenta con el 30% para el pago inicial.
- Tiene capacidad para pagar una mensualidad normal.
- No es asalariado.

A este cliente le podemos ofrecer un plan Con Auto Ahorro con pagos normales sin anualidades para que se pueda adjudicar a partir del 4to. ó 5to. Mes

Estamos seguros que estas acciones nos permitirán crecer nuestra cartera de integrantes, a partir de la venta del Plan Con Auto Ahorro.

Les deseamos el mejor de los éxitos.

Atentamente.

Francisco López Becerra.
Gerente de Promoción.